

m marketing & media



Urteil Privatkopien in der Cloud müssen künftig entgolten werden **22**

Kantar Marketplace Neues Tool screent Potenzial von neuen Produktideen **24**

Finanzierung VÖZ zeigt sich über Digitalförderung erfreut **25**

© Nicholas Martin/Balguide



© Heimat Wien



© RegionalMedien Steiermark

Helmut Riedl

RegionalMedien Steiermark
Nach einem intensiven Bewerbungsprozess haben sich die beiden Eigentümer für einen neuen Geschäftsführer am Standort Weiz entschieden: Mit Helmut Riedl übernimmt ein Mann aus den eigenen Reihen des Unternehmens; Riedl ist seit 2018 für die RegionalMedien Steiermark tätig.

„Ich war nur drei Monate nicht in der Werbung“

Barbara Lung, Client Service Director, oder wie es früher hieß, Chefin der Kundenberatung bei Heimat Wien, im Talk. **12**



© Panthiermedia.net/Zhuchliffing



© APA-Herbert Pfarrmoler

Focus-Werbebilanz Für den heurigen Februar zeigen die Indikatoren nach oben. **16**

Journalistenpreis Hugo-Portisch-Preis für herausragende Leistung präsentiert. **17**



„Ich dachte mir: Ja, warum nicht?“

Im Talk: Nach vielen Stationen bei anderen Agenturen ist Barbara Lung nun Client Service Director bei Heimat Wien.

••• Von Dinko Fejzuli
und Josephine Wolfram

Ich war in meinem Berufsleben nur drei Monate nicht in der Werbung“, so Barbara Lung, seit einigen Monaten Client Service Director, oder wie es früher hieß, Chefin der Kundenberatung bei Heimat Wien.

Von klein zu ganz groß

Ihr beruflicher Beginn in der Branche war eine kleine Agentur Namens „Heinrich und Kammler“: „Da war ich zweieinhalb Jahre und wir waren nur vier Leute. Dort habe ich alles von der Pike auf gelernt – Kundenberatung, Produktion, Mediaplanung, etc. Danach war ich 24 Jahre bei TBWA. Eine sehr abwechslungsreiche Zeit, sowohl was die Kunden, aber auch die Geschäftsführer anbelangt (lacht).

Bei TBWA durfte Barbara Lung die internationale Werbephase betreten. Sie betreute global agierende Unternehmen wie Henkel CEE mit acht Marken in insgesamt 28 Ländern. Diese Expertise und Erfahrung konnte sie danach bei GGK & FCB anwenden, da sie neben nationalen



© Heimat Wien

”

Ich war in meinem Berufsleben nur drei Monate nicht in der Werbung.

Barbara Lung
Client Service Director
Heimat Wien

“

Kunden wie die ÖBB, Verbund, Kentucky Fried Chicken uvm. auch wieder international tätig war und Kunden wie Emirates oder Beiersdorf in 14 Ländern betreute.

Wende am Freitagnachmittag

An einem Freitagnachmittag kam der Wendepunkt. Nach einem Anruf von Markus Wieser und der Frage, ob sie nicht bei Heimat Wien ihre neue berufli-

che Heimat finden wolle, dachte sie sich „Ja, warum nicht“ und ist nun mehr als glücklich über diese Entscheidung.

„Es ist sehr spannend hier. Ein junges, dynamisches Team, das sehr viel in den letzten sieben Jahren erreicht hat. Stefan Schäffer kannte ich noch aus meiner vorigen Agenturstation. Deshalb dachte ich mir, schauen wir uns das Ganze einmal an. Die Chemie hat von Anfang an gepasst, deshalb dachte ich ‚Wenn nicht jetzt, wann dann‘.“

Neue Art, zu arbeiten

Auf die Fragen, was sie an ihrem neuen Job besonders schätzt beziehungsweise was ihn so besonders macht, gibt Lung Folgendes zur Antwort: „Was ich sehr zu schätzen weiß und so noch nicht kannte, ist die Arbeitsweise bei Heimat. Unsere Teams sind dynamisch an jeden Kunden angepasst; so können wir uns je nach Anforderung optimal auf die Bedürfnisse des Kunden einstellen. Ressourcentechnisch, aber auch inhaltlich, da wir neben einer eigenen Digital-Unit auch eine Content-Produktion namens ‚erna‘ haben und dadurch von der Strategie, Konzeption bis zur finalen Umsetzung alles inhouse abdecken können. Das bringt viele Vorteile mit sich – vor allem, wenn es schnell gehen muss. Diese Agilität habe ich bisher in meiner Laufbahn noch nicht gesehen“, so Lung.

Aspekt der Stabilität

Vor dem Hintergrund des steten Wachstums der Agentur wollte man noch mehr Stabilität und „Seniorität“ mit der Rolle der

Kundenberatungsleitung etablieren.

Eine glückliche Fügung sei es auch gewesen, dass genau in der Zeit, in der sie zur Agentur stieß, gerade kein Lockdown war und sie so alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Agentur gut kennenlernen konnte. Aktuell ist es eine hybride Form des Arbeitens. Viele Online-Meetings, aber auch durchaus physische Treffen mit den Kunden. „Damit man auch alles im Detail besprechen kann. Der persönliche Kontakt ist mir extrem wichtig – zu meinen Kunden und meinem Team. Es nutzt nichts, nur Online-Meetings zu machen.“

Nachwuchs fördern

Neben ihrer langjährigen Erfahrung, die sie in die Agentur einbringen kann, ist Lung auch der Nachwuchs wichtig: „Ich bilde irrsinnig gerne Leute aus, und das wissen alle, die mit mir gearbeitet haben. Wenn man mit



© Heimat Wien

”

Was ich sehr zu schätzen weiß und so noch nicht kannte, ist die Arbeitsweise bei Heimat. Unsere Teams sind dynamisch an jeden Kunden angepasst.

Barbara Lung

“

jungen Leuten arbeitet, dann nicht à la ‚friss oder stirb‘, sondern so, dass man ihnen auch etwas beibringt und ihnen das Handwerk lehrt.“

Von Anfang an am Kunden

Und gibt es einen neuen Kunden, so ist Lung von Anfang an mit dabei: „Ich bin übergeordnet für alle Kunden verantwortlich. Ich bin das Gegenteil einer Frühstücks-Direktorin. Mein Team und ich brennen für das, was wir tun, und jeder packt mit an. Die-

se Hands-on-Mentalität ist ein weiterer Grund, warum Heimat und ich so gut zusammenpassen. Warum die Kundenberatung übrigens rein weiblich ist, kann sich Lung auch nicht erklären. „Es gibt irrsinnig viele Agenturen, wo eigentlich nur Männer in der Kundenberatung sind, also das hat sich wahrscheinlich durch Zufall ergeben. Ich finde es aber schön, geballte Frauenpower bei Heimat zu haben. Es dürfen sich aber jederzeit auch gerne Männer melden.“ (lacht)

Wechsel

Nach einem Anruf von Markus Wieser und der Frage, ob sie nicht bei Heimat Wien ihre neue berufliche Heimat finden wolle, zögerte sie nicht lange und sagte zu.